ANNEXE

ARTICLES SPECIFIQUES AU DEPARTEMENT
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - CANNES
ORIENTATION MARKETING DU TOURISME

Article TCC1 - *Organisation du* contrôle des connaissances :

Le contrôle des connaissances s'effectue dans le cadre du semestre et la délivrance du DUT de la spécialité est conforme aux textes en vigueur.

La moyenne générale du semestre est la moyenne arithmétique des modules et des éventuelles applications professionnelles. Le poids respectif des différentes unités d'enseignement est respecté.

Chaque module enseigné est affecté du cœfficient 1, sauf stage et projets tutorés affectés respectivement des coefficients 3 et 2 au semestre 4.

Certains modules sont composés de sous-modules :

- L'économie possède un sous-module « Mathématiques pour l'économie » qui intervient pour 30% de la moyenne d'économie.
- L'organisation de l'entreprise possède un sous-module « Organisation du tourisme » qui intervient pour 30% de la moyenne d'organisation.
- Expression et Communication possède un sous-module « Communiquer par la vidéo » qui intervient pour 30% de la moyenne du module.
- Distribution possède un sous-module « Distribution du tourisme » qui intervient pour 30% de la moyenne du module.

Le conseil des enseignants pourra proposer, en accord avec le règlement intérieur de l'I.U.T., des modalités spécifiques de contrôle des connaissances aux étudiants ne pouvant pas pour cas de force majeure suivre un contrôle continu

Article TCC2 – Assiduité

Toute absence à un enseignement d'une durée inférieure ou égale à une demi-journée sera comptabilisée comme une demi-journée d'absence.

Par semestre, 3 demi-journées d'absences par étudiant pourront être justifiées par une action en rapport avec un projet tutoré ou le PPP lorsque celui-ci nécessite des visites d'entreprises, pour autant que ces absences ne se situent pas lors d'un contrôle annoncé.

Au-delà de 3 absences injustifiées, il pourra être retiré 0,1 point par absence supplémentaire. Ces points seront retirés sur les unités d'enseignements composant le semestre, proportionnellement à leur poids.

Plus de 6 absences injustifiées sur un semestre pourront amener à l'exclusion sur avis du Conseil des Enseignants.

Conformément à l'article 8 des modalités de contrôle des connaissances, aucune absence non justifiée ne sera acceptée les jours de contrôle.

Toute absence doit être justifiée dés le retour de l'étudiant auprès du secrétariat du département (certificat médical, pièce justificative pour une convocation officielle, …). Aucun

étudiant ne pourra quitter la salle de contrôle avant une demi-heure. Aucun étudiant ne pourra être accepté en salle de contrôle passé ce délai.

Article TCC3 - *Organisation des études :*

Le parcours de formation conduisant au DUT est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur de compétence du DUT, et des modules complémentaires. Ces modules complémentaires sont destinés à compléter le parcours de l'étudiant qu'il souhaite une insertion professionnelle ou qu'il souhaite une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur. Les modules complémentaires sont regroupés en parcours et l'étudiant doit suivre tous les modules complémentaires associés à un parcours.
Un parcours ne sera ouvert que dans la mesure ou cela est techniquement possible (salles disponibles, nombre d'étudiants suffisants…)

Des modalités pédagogiques spéciales pourront être décidées par le conseil des enseignants, en accord avec le règlement intérieur de l'I.U.T. pour les étudiants ayant des contraintes particulières (sportifs de haut niveau ou assimilés,, etc)

Chaque semestre équivaut à 30 crédits.

Semestre 1			**Coef.**	
UE 11 : Découverte de l'environnement professionnel				7
M111	*Environnement économique et juridique*			
		Économie générale	1	
		Organisation de l'entreprise	1	
		Droits : principes généraux	1	
M112	*Gestion commerciale de l'entreprise*			
		Introduction à la comptabilité	1	
		Introduction à la mercatique	1	
		Mercatique du tourisme	1	
		Logistique	1	
UE 12 : Outils du développement personnel et professionnel				6
M121	*Outils pédagogiques*			
		Bureautique TIC	1	
		Mathématiques appliquées	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
M122	*Outils de la relation interpersonnelle*			
		Négociation	1	
		Expression communication	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	

Semestre 2			Coef.	
UE 21 : Outils de l'analyse mercatique				8
M211	*Analyse des marchés*			
		Mercatique fondamentale	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
		Etudes et recherches commerciales	1	
		Approche des marchés étrangers	1	
		Géographie du tourisme	1	
M212	*Techniques de gestion*			
		Informatique appliquée	1	
		Statistiques appliquées	1	
		Comptabilité de gestion	1	
UE 22 : Outils de la relation commerciale				9
M221	*Langages et communication*			
		Communication commerciale	1	
		Expression et Culture	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		Langue Vivante 2	1	
		Psychosociologie de la communication	1	
M222	*Vente et distribution*			
		Distribution	1	
		Droit et commerce	1	
		Mercatique directe	1	
		Négociation - Vente	1	
UE 23 : Activités professionnelles				2
	Stage (2 semaines minimum)		1	
	Projet tutoré		1	

Semestre 3 – Insertion professionnelle DUT			Coef.	
UE 31 : Cœur des compétences commerciales				8
M311	*Techniques commerciales*			
		Mercatique opérationnelle	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		Négociation (Vente-Achat)	1	
		Conception de produits touristiques	1	
		Techniques du commerce international	1	
M312	*Outils de la relation client*			
		Communication commerciale	1	
		Droit et commerce	1	
		Mercatique du point de vente	1	
UE 32 : Insertion professionnelle D.U.T.				7
M321DUT	*Développement aptitude professionnelle*			
		Psychosociologie des organisations	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
		Expression et communication professionnelle	1	
		Géographie du tourisme	1	
M322DUT	*Compétences opérationnelles*			
		Statistiques appliquées	1	
		Droit du travail	1	
		Animation de la force de vente	1	

Semestre 3 – Insertion niveau Licence Professionnelle			Coef.	
UE 31 : Cœur des compétences commerciales				8
M311	*Techniques commerciales*			
		Mercatique opérationnelle	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		Négociation (Vente-Achat)	1	
		Conception de produits touristiques	1	
		Techniques du commerce international	1	
M312	*Outils de la relation client*			
		Communication commerciale	1	
		Droit et commerce	1	
		Mercatique du point de vente	1	
UE 32 : Insertion niveau Licence Professionnelle				7
M321DUT	*Développement aptitude professionnelle*			
		Langues étrangères de Spécialité	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
		Expression et culture	1	
		Géographie du tourisme	1	
M322DUT	*Compétences opérationnelles*			
		Statistiques appliquées	1	
		Psychosociologie des organisations	1	
		Animation de la force de vente	1	

Semestre 3 – Poursuite d'études			Coef.	
UE 31 : Cœur des compétences commerciales				8
M311	*Techniques commerciales*			
		Mercatique opérationnelle	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		Négociation (Vente-Achat)	1	
		Conception de produits touristiques	1	
		Techniques du commerce international	1	
M312	*Outils de la relation client*			
		Communication commerciale	1	
		Droit et commerce	1	
		Mercatique du point de vente	1	
UE 32 : Poursuite d'étude				7
M321DUT	*Développement aptitude professionnelle*			
		Langues étrangères de spécialité	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
		Expression et culture	1	
		Géographie du tourisme	1	
M322DUT	*Compétences opérationnelles*			
		Statistiques appliquées	1	
		Environnement international et commercial	1	
		Culture générale, méthodologie/synthèse	1	

Semestre 4 – Insertion professionnelle D.U.T.				Coef.
UE 41 : Cœur de compétences commerciales				7
M411	*Techniques commerciales avancées*			
		Stratégie - Qualité	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		LV2	1	
		Stratégie de distribution	1	
		Gestion de la relation client	1	
		TIC et multimédia	1	
		Promotion du tourisme	1	
UE 42DUT : Insertion professionnelle DUT				6
M421DUT	*Maîtrise de l'environnement professionnel*			
		Problématiques économiques appliquées	1	
		Projet personnel et professionnel	1	
		Négociation - Achat	1	
		Gestion financière et budgétaire	1	
		Mercatique stratégique	1	
		Inforgraphie	1	
UE 43 : Activités Professionnelles				5
	Stage (8 semaines minimum)		3	
	Projet tutoré		2	

Semestre 4 – Insertion Licence Professionnelle				Coef.
UE 41 : Cœur de compétences commerciales				7
M411	*Techniques commerciales avancées*			
		Stratégie - Qualité	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		LV2	1	
		Stratégie de distribution	1	
		Gestion de la relation client	1	
		TIC et multimédia	1	
		Promotion du tourisme	1	
UE 42DUT : Insertion Licence Professionnelle				6
M421DUT	*Maîtrise de l'environnement professionnel*			
		Économie	1	
		Études et Recherches Commerciales	1	
		Langues Etrangères Appliquées	1	
		Analyse financière	1	
		Mercatique stratégique	1	
		Inforgraphie	1	
UE 43 : Activités Professionnelles				5
	Stage (8 semaines minimum)		3	
	Projet tutoré		2	

Semestre 4 – Poursuite d'études			Coef.	
UE 41 : Cœur de compétences commerciales				7
M411	*Techniques commerciales avancées*			
		Stratégie - Qualité	1	
		Langues étrangères de spécialité	1	
		LV2	1	
		Stratégie de distribution	1	
		Gestion de la relation client	1	
		TIC et multimédia	1	
		Promotion du tourisme	1	
UE 42DUT : Poursuites d'études				6
M421DUT	*Maîtrise de l'environnement professionnel*			
		Économie	1	
		Histoire de la pensée économique et Economie Monétaire	1	
		Langues Etrangères Appliquées	1	
		Analyse financière	1	
		Mercatique stratégique	1	
		Mathématiques	1	
UE 43 : Activités Professionnelles				5
	Stage (8 semaines minimum)		3	
	Projet tutoré		2	